

## **LA ELECCIÓN DE LOS SOCIOS**

**Autor: José Aguilar**

Gracias a iniciativas como la de estas páginas Web, la puesta en marcha de una empresa es un proceso en el que el emprendedor puede encontrarse asistido. Los trámites administrativos son un laberinto en el que es posible contar con un guía eficaz. Las gestiones más o menos mecánicas resultan complejas cuando se afrontan por primera vez: desde el alquiler de un local, hasta la instalación de un sistema informatizado de control, pasando por la relación con los bancos o los proveedores. En todas estas tareas cabe recurrir a la ayuda y el consejo de expertos que allanan el camino. Pero la creación de empresa, por definición, incluye elementos en los que el emprendedor aporta elementos únicos y originales: desde ese punto de vista, su iniciativa es insustituible. El mismo término “creación” alude a algo radicalmente nuevo, que antes no existía. Quiero referirme en próximos artículos a esa dimensión innovadora, que convierte la puesta en marcha de una empresa en algo no automatizable en todos sus aspectos.

Entre esas decisiones que no admiten una guía precisa y determinada está una de las más importantes en todo proceso emprendedor: la elección de los socios. Aquí sólo caben consejos genéricos, o la transmisión de experiencias ajenas (antes las cuales, por cierto, conviene adoptar una observación atenta, pero no una sumisión absoluta: las experiencias sirven como marco de referencia, no como prescriptores cerrados, pues de otro modo sólo cabría una repetición cíclica de soluciones ya inventadas).

El hecho de contar con otros socios en la puesta en marcha de una empresa responde a la necesidad de completar los recursos necesarios (mediante las correspondientes aportaciones de capital), o de complementar las competencias precisas para el lanzamiento de un nuevo proyecto. De ordinario, una sola persona no reúne todas las cualidades propias de un emprendedor de éxito. Típicamente, nos encontramos con gente innovadora e imaginativa, junto a profesionales rigurosos y analíticos. Los primeros aportan visión y entusiasmo, mientras que los segundos aseguran la viabilidad y la solidez del proyecto. Otras veces, el binomio está compuesto por un perfil netamente comercial, asociado a personas con un conjunto de cualidades técnicas y administrativas.

En todo caso, la primera nota que define a un buen socio es la complementariedad. Dos personalidades geniales son potencialmente conflictivas, ya que la armonización de sus correspondientes visiones resulta muy problemática a medio plazo. Por la misma razón, es poco aconsejable que la sociedad se constituya sólo con personas muy preparadas técnicamente, ya que puede faltar ese punto de originalidad necesario para abrirse camino en un mercado altamente competitivo.

La segunda nota es un adecuado equilibrio entre la sintonía personal y la distancia profesional. Con todas las salvedades que el caso requiere, se suele desaconsejar la constitución de sociedades con personas especialmente próximas (familiares, pareja, etc.). Los avatares de todo proceso empresarial podrían condicionar o incluso arruinar unas relaciones que deberían quedar a salvo de este tipo de circunstancias. Además, hay decisiones necesarias para el éxito de un proyecto que se toman con mucha más libertad cuando la relación entre los socios es estrictamente profesional. Esto no obsta para que se presente como deseable la armonía y un alto grado de empatía entre los socios. Crear una empresa es algo que exige trabajar codo con codo durante muchas más horas que las que marcan los calendarios laborales; afrontar situaciones de tensión; compartir momentos de una gran intensidad; y celebrar juntos los logros obtenidos.

La tercera nota es un adecuado conocimiento de las cualidades, expectativas y solvencia de los socios. Conocimiento no es desconfianza; se trata tan sólo de construir sobre unas bases firmes para evitar sorpresas desagradables y aprovechar al máximo el potencial de cada uno de los socios.

Tan importante como saber qué se quiere hacer es saber con quién lo vamos a hacer. Estamos convencidos, y así nos lo demuestra la experiencia, de que quien acierta en la elección de los socios asegura en buena medida el éxito de su proyecto.